Industry Canada Industrie Canada

SMALL Business QUARTERLY

VOL. 9, NO. 1, May 2007

www.strategis.gc.ca/SMEquarterly

PERFORMANCE

Trends

- **Employment in small businesses (those with fewer than 100 employees) increased by more than 120 000 jobs in the fourth quarter of 2006 compared with the same quarter of 2005. This figure represented 37.8 percent of net new jobs in the Canadian economy, up from 32.7 percent in the previous quarter.**
- **Total business insolvencies in the fourth quarter of 2006 came to 1955, a drop of 9 percent from the fourth quarter of 2005. Business bankruptcies shrank 6 percent, the 17th consecutive year-over-year quarterly decline. Business proposals declined 22 percent to the lowest quarterly level since 1997.**
- **In the fourth quarter of 2006, 2.53 million people were self-employed, a 2.3-percent drop from the same period in 2005. This is the third consecutive year-over-year decrease following four years of growth.**
- **Total business loans outstanding[1] from chartered banks continued to rise in the fourth quarter of 2006, reaching $109.1 billion. This was an increase of 8.8 percent from the same quarter of 2005. Loans of less than $1 million accounted for 50.2 percent of total business loans.**

[1] Excluding non-residential mortgages, agricultural loans and customers' liability under acceptances.

FINANCING OF SME EXPORTERS:

Barriers Do Exist

In Canada, small and medium-sized enterprises (SMEs) make up 97 percent of all firms that sell goods and services abroad and SME exporters contribute far more than their proportional share of job creation.[1] However, the durability of small business exporting appears to be precarious — the probability of a Canadian establishment exiting a foreign market before 12 months is 42 percent.[2] Given the strong links between export growth and the welfare of Canada's economy, it is important to understand the obstacles that may limit SMEs' ability to export over the long term.

One potential barrier is access to financial capital. Financing is an essential ingredient in the growth and survival of businesses. If exporter firms have difficulty in obtaining debt financing, it can compromise their ability to develop markets and compete internationally. Using results from the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004, a study entitled *Financing Canadian SME Exporters* was conducted to examine the extent to which Canadian SME exporter firms[3] face difficulty in accessing debt financing from commercial lenders compared with non-exporters. The study focused on two key areas:

(continued on page 2)

CONTENTS

Business Insolvencies 3
Financing 4
Job Creation 4
Self-Employment 6
Recent Developments 8

Canada

(continued from page 1)

1. To what extent do overall market failures and imperfections limit access to capital by Canadian SME exporters?
2. What is the nature of any such imperfections and how best to remedy them?

The results of this study show that commercial lenders reject applications for operating loans from early-stage SME exporters at a rate more than four times that of the rejection rate for established firms. Early-stage SME exporters (those operating since 2002) are also more likely to be turned down for term loans than established firms (those operating prior to 2002).

The rapid pace of technological change and globalization has enabled companies to exploit more opportunities in international markets, so that many SMEs can export from inception. Such companies are known as international new ventures (INVs). INVs are important because they defy the widely-accepted "stage theory" of internationalization. This is where firms are thought to evolve to exporting after starting locally, expanding regionally and nationally, and only then gaining economies of scale necessary to enter international trade.

New SME firms (those operating since 2002) are less likely to be exporters, yet among those SMEs that export, start-ups are just as likely as more established firms to be intensive exporters (those that derive more than 25 percent of sales from exports). If, as noted above, start-up exporter firms are less likely to get debt financing, then it will be increasingly difficult for INVs to prosper within Canada's relatively small home market. Consequently, constraints on INVs' ability to grow through export market development potentially compromise their ability to contribute to job creation and national prosperity.

While this study has provided new insights into the financing of SMEs and SME exporters, gaps in our understanding remain. Further research is also required on the impact of debt financing on business owners' export decisions, such as the extent to which loan rejections may deter business owners from exporting. Other areas of research could include INVs and the types of financing they need to grow and survive in the global economy.

For further information about this article or to obtain copies of the report, email your requests to **smefdi@ic.gc.ca**.

---

[1] Halabisky, David, Bryon Lee and Chris Parsley, *Small Business Exporters: A Canadian Profile*, Industry Canada, Small Business Policy Branch, 2005.

[2] Bosco Sabuhoro, Jean and Yvan Gervais, "Factors Determining the Success or Failure of Canadian Establishments in Foreign Markets: A Survival Analysis Approach," Statistics Canada, Analytical Studies Branch Research Paper, 220, 2004.

[3] For the purpose of the study, *Financing Canadian SME Exporters*, SME exporters are defined as businesses with fewer than 500 employees and less than $50 million in annual revenues that sold goods or services outside Canada during 2004.

2007-05593/

BUSINESS *Insolvencies*

In the fourth quarter of 2006, business insolvencies, which include bankruptcies[1] and proposals,[2] totalled 1955 (Table 1), a 13-percent increase over the previous quarter. Bankruptcies were up 16 percent to 1637, while proposals shrank by 1 percent to 318. Despite the increase in the number of insolvencies in the fourth quarter, the overall trend was downward. The fourth-quarter figure was the second lowest quarterly number of insolvencies over the period 1993 to 2006. Compared with the same quarter in 2005, bankruptcies were down 6 percent and proposals were down 22 percent so that overall business insolvencies shrank 9 percent, the 12th consecutive year-over-year quarterly decrease.

The consolidated annual figures for business insolvencies in 2006 displayed the same trend. The total of 8171 was the lowest annual number of insolvencies over the period 1993 to 2006. The number of insolvencies in Canada has been falling since the high of 14 820 in 1996. This is true for both bankruptcies and business proposals. The number of bankruptcies in 2006 — 6747 — was about half the level registered in 1996. The 1424 business proposals for 2006 was 13 percent below the 2005 level, and the lowest annual number of proposals since 1997.

Liabilities

While the number of insolvencies is consistently dropping, the figures on liabilities, particularly average liabilities, have varied over time. Total liabilities of insolvencies in the fourth quarter of 2006 decreased 31 percent compared with the fourth quarter of 2005, bringing liabilities down to one of the lowest levels recorded over the 13-year time frame. The number of liabilities associated with bankruptcies decreased by 15 percent from the fourth quarter of 2005 to $782 million, but total proposal liabilities dropped 53 percent to $321 million, compared with the same quarter in 2005.

In contrast, consolidated annual total liabilities for insolvencies in 2006 grew 12 percent to $5.6 billion, for an average insolvency liability of $680 000. This is still well below the high of $10.1 billion in total liabilities reported in 2002. The rise in insolvency liabilities was principally due to the 30-percent rise in bankruptcy liabilities to almost $3.9 billion, bringing the average liability per bankruptcy to $578 000. Proposal liabilities totalled $1.7 billion, a 16-percent drop compared with one year ago. However, the average liability per business proposal was almost $1.2 million, approximately double the bankruptcy average.

For more information on business insolvencies, visit the website of the Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada at **www.osb-bsf.gc.ca**.

[1] Bankruptcy refers to the liquidation of the debtor's business assets and the end of the commercial entity's operations.

[2] Proposals involve the settling of debts between the debtor and its creditors while still allowing the business to continue operating.

Table 1: Total Insolvencies, Bankruptcies and Proposals and Associated Liabilities

	Insolvencies		Bankruptcies		Proposals	
	Volume	Liabilities ($ 000)	Volume	Liabilities ($ 000)	Volume	Liabilities ($ 000)
Q4 2005	2 145	1 604 902	1 735	924 947	410	679 955
Q1 2006	2 311	1 499 008	1 892	878 821	419	620 186
Q2 2006	2 167	1 871 368	1 802	1 489 546	365	381 823
Q3 2006	1 738	1 078 563	1 416	747 026	322	331 537
Q4 2006	1 955	1 103 288	1 637	781 801	318	321 487
Consolidated Annual						
2005	9 180	4 959 658	7 537	3 001 101	1 643	1 958 557
2006	8 171	5 552 227	6 747	3 897 194	1 424	1 655 033

Source: Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada (**www.osb-bsf.gc.ca**)

FINANCING

New Business Ownership Transition Product Launched by the BDC

Succession planning and intergenerational business transfer have become important issues as the baby-boom generation of business owners fast approaches retirement age. Baby boomers, or those born between 1946 and 1966, accounted for approximately 7 out of 10 SME business owners in 2004.[1] Older boomers (born 1946 to 1956) accounted for more than one third of SME owners. Succession planning is important for entrepreneurs because the firm's value constitutes the largest part of the owner's retirement savings.

Estimates vary as to the magnitude of the situation. In a joint study, the Business Development Bank (BDC) and the Canadian Federation of Independent Business (CFIB) surveyed the CFIB membership and found that over the next 10 years, 71 percent of Canadian small-business owners plan to retire and 52 percent of them do not have a succession plan. According to the BDC, a major obstacle to succession planning is financing. While established firms typically have little difficulty accessing financing, business succession can change that pattern. A firm's past performance may not indicate the relative risk of the potential buyer. Replacing the exiting owner's equity with the incoming owner's debt drastically changes the financial picture of a firm.

Business owners also report struggling with legal and fiscal issues associated with the transfer of a business. Resources such as legal advisers and accountants can help to develop proper succession plans so that the retiring entrepreneur can reap the full value of his or her investment, while protecting the business for the future.

To help ensure that viable businesses are not lost because of a lack of financing, the BDC has developed its new Business Ownership Transition product, with financing of up to $500 000 per potential buyer. This product will provide potential buyers with access to financing and to BDC consulting services to facilitate the transaction. Existing BDC clients can access consulting services to help develop a succession plan and timeline for transition.

For more information, visit **www.bdc.ca/en/my_project/Projects/growth/succession_planning.htm**.

[1] Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004, special tabulations.

JOB *Creation*

According to Statistics Canada's *Survey of Employment, Payrolls and Hours*, the number of payroll employees increased by 320 298 in the fourth quarter of 2006 compared with the same quarter of 2005, reaching a total of 13 751 892 (Table 2). This figure corresponds to an annual growth rate of 2.3 percent, which is slightly lower than the year-over-year growth rates for the first three quarters in 2006. The bulk of new jobs — nearly 160 000 jobs — continued to be created by large businesses. However, small businesses created more than 120 000 jobs, which represented 37.8 percent of all jobs created and was the second highest contribution that small businesses made in 2006, and also second highest since the first quarter of 2004. Microbusinesses (fewer than five employees) created 37 000 jobs or 11.6 percent of all jobs, the highest contribution by microbusinesses since the first quarter of 2005.

Between the fourth quarters of 2005 and 2006, three sectors were responsible for 44 percent of job creation: retail trade (58 709 jobs), accommodation and food services (44 472 jobs), and construction (37 082 jobs). However, the highest annual rate of growth occurred in

(continued on page 5)

(continued from page 4)

mining and oil and gas extraction, with an 11.0-percent increase (18 555 jobs) between the fourth quarters of 2005 and 2006. Among small businesses, the construction sector created the most jobs (30 166 jobs), followed by accommodation and food services (18 731 jobs) and health care and social assistance (17 835 jobs).

Three sectors lost jobs over the year: manufacturing (28 065 jobs), forestry (5327 jobs) and management of companies and enterprises (1865 jobs). Small businesses shed the bulk of jobs in forestry and management of companies and enterprises, while jobs lost in manufacturing were concentrated in large businesses.

Table 2: Year-Over-Year Net Change[1] in Payroll Employment[2] by Industry, 4th Quarter 2006

	Change		% Contribution to Total Net Change (Number of Employees)								
Quarter	**%**	**Jobs**	**0–4**	**5–19**	**20–49**	**50–99**	**0–99**	**100–299**	**300–499**	**100–499**	**500+**
Q4 2005	1.9	258 247	1.2	8.2	8.2	10.0	27.5	12.1	2.3	14.4	58.0
Q1 2006	2.7	351 389	5.2	10.7	11.7	9.6	37.1	14.4	0.7	15.1	47.8
Q2 2006	2.8	379 019	6.2	11.2	11.4	9.9	38.7	10.3	2.8	13.0	48.2
Q3 2006	2.5	332 268	4.9	8.1	10.0	9.7	32.7	8.6	4.0	12.5	54.8
Q4 2006	2.3	320 298	11.6	1.0	13.0	12.2	37.8	7.2	5.3	12.6	49.6
Industry			**Absolute Change (Jobs)**								
Forestry	-8.5	-5 327	-615	-700	-1 166	-595	-3 076	-1 158	-81	-1 077	-1 173
Mining and Oil and Gas Extraction	11.0	18 555	390	1 326	2 166	241	4 123	-290	2 787	2 497	11 935
Utilities	0.5	585	107	221	-126	190	392	-765	1 183	418	-226
Construction	5.1	37 082	26 447	8 078	5 639	6 138	30 166	1 655	3 352	5 007	1 910
Manufacturing	-1.5	-28 065	-2 904	1 037	-2 999	-4 316	-9 182	-3 471	511	-2 960	-16 223
Wholesale Trade	1.9	14 148	1 194	1 145	1 573	241	3 953	-1 542	6 548	5 006	5 189
Retail Trade	3.1	58 709	1 436	2 816	3 600	4 251	6 483	3 448	1 618	5 066	47 161
Transportation and Warehousing	1.8	11 259	425	839	1 154	839	3 257	1 794	855	939	8 942
Information and Cultural Industries	2.6	8 870	134	104	-261	2 010	1 779	-733	179	554	7 645
Finance and Insurance	3.6	21 434	4 680	170	1 561	324	6 735	2 047	1 835	3 882	10 817
Real Estate and Rental and Leasing	2.5	5 949	1 206	396	2 080	1 617	5 299	1 073	789	1 862	1 212
Professional, Scientific and Technical Services	4.4	29 792	5 319	1 886	1 590	4 425	13 220	6 130	571	5 559	11 013
Management of Companies and Enterprises	-1.9	-1 865	1 599	-684	-162	-191	2 636	-907	136	-771	-1
Administrative and Support, Waste Management and Remediation Services	4.4	30 105	4 628	2 074	2 853	1 015	10 570	1 078	5 274	6 352	13 182
Educational Services	2.3	25 241	73	958	1 571	111	2 491	4 683	3 990	8 673	31 423
Health Care and Social Assistance	1.7	24 310	2 570	4 620	5 887	4 758	17 835	2 480	5 109	7 629	9 105
Arts, Entertainment and Recreation	2.7	5 854	889	64	46	1 535	2 534	1 089	109	1 198	2 120
Accommodation and Food Services	4.6	44 472	10 398	2 251	14 641	12 237	18 731	14 470	2 937	17 407	8 335
Other Services (Excluding Public Administration)	3.0	15 221	3 051	1 453	2 725	2 427	6 750	2 734	1 080	1 654	6 817
Public Administration	0.5	3 969	7	31	443	2 025	1 609	128	40	88	2 272
Canada Total	**2.3**	**320 298**	**37 036**	**3 182**	**41 750**	**39 062**	***121 030***	**23 107**	**17 132**	***40 239***	**159 027**

Source: Statistics Canada, *Survey of Employment, Payrolls and Hours*, March 2007.

[1] Year-over-year net change in payroll employment is calculated as the variation between the level of employment in a given quarter and the level in the same quarter a year before.

[2] *Survey of Employment, Payrolls and Hours* data exclude self-employed workers who are not on a payroll and employees in the following industries: agriculture, fishing and trapping, private household services, religious organizations and military personnel of defence services. The data breaking down employment by size of firm also exclude unclassified industries.

SELF-
Employment

According to Statistics Canada's *Labour Force Survey*, the number of self-employed workers in Canada rose at an annualized rate of 0.9 percent to 2.5 million between 2000 and 2006 (Table 3). Growth rates were slightly stronger over the 1990 to 2006 time frame (1.2 percent). Expansion in self-employment in the services sector contributed to most of the increases over the 1990 to 2006 period, with the number of self-employed individuals working in services increasing 1.7 percent, compared with just 0.1 percent growth for the goods sector.

For several decades, there has been a shift in employment from the goods sector to services. This trend has been most noticeable among self-employed workers, where in 1990 over one third (36.1 percent) worked in goods compared with 27.5 percent by 2006. A huge drop in the proportion of self-employed workers in agriculture has contributed to this trend. In fact, as of 2006, just 8.3 percent of self-employed individuals worked in agriculture, compared with double that in 1990. As a result of this decline in the goods sector, 72.5 percent of self-employed workers found opportunities in the services sector in 2006, up from 63.9 percent in 1990.

The professional, scientific and technical services industries represented the largest concentration of self-employed workers in 2006 (14.8 percent). Also well represented among the self-employed were the construction industry (13.3 percent) and trades industry (12.1 percent).

The largest percentage increases in self-employment over the 1990 to 2006 time frame were in educational services (3.4 percent), management of companies and administrative and other support services (3.3 percent), and professional, scientific and technical services (3.1 percent). The overall growth in self-employed workers in professional, scientific and technical services contributed most to the net absolute increase in the number of self-employed individuals between 1990 and 2006 (30.9 percent). Only two industries experienced losses in the number of self-employed over the same period — agriculture (-1.5 percent) and trade (-0.04 percent).

(continued on page 7)

(continued from page 6)

Table 3: Self-Employment in Canada, Share by Category of Worker and Industry, 1990, 2000 and 2006

	Employees			Self-Employed			Annualized Percentage Change				Percentage Distribution					
							Employees		Self-Employed		Employees			Self-Employed		
	1990	2000	2006	1990	2000	2006	1990–2006	2000–2006	1990–2006	2000–2006	1990	2000	2006	1990	2000	2006
Industry	(Thousands)						(Percent)				(Percent)					
Goods-Producing Sector	3 086	3 163	3 298	663	659	688	0.3	0.7	0.1	0.7	27.4	25.5	23.6	36.1	27.8	27.5
Agriculture	132	124	139	307	248	207	0.2	1.9	-1.5	-2.9	1.2	1.0	1.0	16.7	10.4	8.3
Forestry, Fishing, Mining, Oil and Gas	258	229	274	46	47	56	0.2	3.1	0.8	3.0	2.3	1.8	2.0	2.5	2.0	2.2
Utilities	140	115	122	0	0	0	-0.5	1.0	0	0	1.2	0.9	0.9	0.0	0.0	0.0
Construction	590	536	737	226	274	333	0.9	5.5	1.5	3.3	5.2	4.3	5.3	12.3	11.6	13.3
Manufacturing	1 966	2 159	2 026	85	90	92	0.1	-1.1	0.3	0.3	17.5	17.4	14.5	4.6	3.8	3.7
Services-Producing Sector	8 164	9 228	10 688	1 173	1 715	1 810	1.0	2.5	1.7	0.9	72.6	74.5	76.4	63.9	72.2	72.5
Trade	1 772	1 982	2 351	306	311	303	1.1	2.7	-0.04	-0.5	15.7	16.0	16.7	16.7	13.1	12.1
Transportation and Warehousing	565	633	666	81	139	136	0.6	0.8	2.0	-0.3	5.0	5.1	4.8	4.4	5.9	5.5
Finance, Insurance, Real Estate and Leasing	764	730	863	92	128	178	0.5	2.8	2.6	5.6	6.8	5.9	6.2	5.0	5.4	7.1
Professional, Scientific and Technical Services	412	612	721	165	320	369	2.2	2.7	5.1	2.4	3.7	4.9	5.2	9.0	13.5	14.8
Management of Companies and Administrative and Other Support Services	251	381	539	65	156	152	3.0	6.0	5.3	-0.5	2.2	3.1	3.9	3.5	6.6	6.1
Educational Services	823	929	1 109	21	45	50	1.2	3.0	5.4	1.6	7.3	7.5	7.9	1.1	1.9	2.0
Health Care and Social Assistance	1 154	1 319	1 570	130	195	215	1.2	3.0	2.0	1.6	10.3	10.6	11.2	7.1	8.2	8.6
Information, Culture and Recreation	451	568	638	64	94	107	1.3	2.0	2.0	2.1	4.0	4.6	4.6	3.5	4.0	4.3
Accommodation and Food Services	699	846	926	74	92	90	1.1	1.5	0.7	-0.5	6.2	6.8	6.6	4.0	3.9	3.6
Other Services	433	455	490	175	233	211	0.5	1.2	0.7	-1.7	3.9	3.7	3.5	9.5	9.8	8.4
Public Administration	840	773	837	0	0	0	0.0	1.4	0	0	7.5	6.2	6.0	0.0	0.0	0.0
All Industries	11 250	12 391	13 986	1 837	2 374	2 498	0.8	2.0	1.2	0.9	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Statistics Canada, *Labour Force Survey*, 1990, 2000 and 2006.

Note: 0.0 = data equal 0; 0 = estimate less than 1.5 for Canada.

RECENT *Developments*

Reducing Paperwork Burden

As announced in Budget 2007, the Government of Canada is committed to reducing the paperwork burden for small businesses by:

- requiring key federal regulatory departments and agencies to establish by September 2007 an inventory of their administrative requirements and information obligations with which businesses must comply; and
- reducing those requirements by 20 percent by November 2008.

For information on Budget 2007, go to **www.budget.gc.ca/2007**.

For more information on the Government of Canada's efforts to reduce paperwork burden or the Statistics Canada *Survey of Regulatory Compliance Costs*, go to **www.reducingpaperburden.gc.ca**.

Small Business Quarterly
Small Business Policy Branch

The *Small Business Quarterly* (SBQ) provides a quick and easy-to-read snapshot of the recent performance of Canada's small business sector. The SBQ is published by the Small Business Policy Branch of Industry Canada.

If you want to subscribe, please send your request to **prg-sbpb@ic.gc.ca**. If you have questions or comments about the content, please send them to the editor:

Laurie McDougall
E-mail: **mcdougall.laurie@ic.gc.ca**
Small Business Policy Branch
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa ON K1A 0H5
Tel.: 613-954-3588
Fax: 613-946-1035
Website: **www.strategis.gc.ca/sbresearch**

Permission to Reproduce. Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please e-mail: **copyright.droitdauteur@communication.gc.ca**

Cat. No. C12-184
ISSN 1205-909
60235

10% recycled material

SBQ Readers — We want to hear from you

The Small Business Policy Branch at Industry Canada is committed to providing readers of the *Small Business Quarterly* with a high-quality product. We would like your opinion about the content and your particular uses of the *Small Business Quarterly*. Please take a few minutes to answer a short online survey at **www.strategis.gc.ca/sbqsurvey**.

The International Consortium on Entrepreneurship

The International Consortium on Entrepreneurship (ICE) recently announced the launch of its new website, which contains information on ICE projects and relevant policy documents. The ICE is devoted to developing objective and consistent evidence on entrepreneurship across countries of the Organisation for Economic Co-operation and Development. ICE currently has nine member countries — including Canada — as well as academic researchers from three other countries. It is expected that over time the site will become a rich and diverse source of internationally comparable information on entrepreneurship. For more information, visit the ICE website at **www.ice.foranet.dk**.

Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada in Ottawa, June 2–5, 2007

The 2007 annual conference of the Administrative Sciences Association of Canada (ASAC), hosted by the University of Ottawa School of Management, will be held at the Ottawa Marriott and Crowne Plaza Hotel on June 2–5. The conference theme will be "50 Years of Leadership in Management."

For further information about ASAC and the June conference, please visit the association's website at **www.asac.ca**.

Industrie Canada Industry Canada

BULLETIN TRIMESTRIEL SUR LA

PETITE entreprise

Vol. 9, n° 1, mai 2007

www.strategis.gc.ca/trimestrielPME

GRANDES *tendances*

- **Entre le quatrième trimestre de 2005 et le trimestre correspondant de 2006, les petites entreprises (moins de 100 employés) ont été à la source de plus de 120 000 emplois, soit 37,8 % des nouveaux emplois nets créés dans l'économie canadienne. Il s'agit d'une hausse par rapport au taux de 32,7 % enregistré au trimestre précédent.**
- **Pendant le quatrième trimestre de 2006, on a recensé 1 955 cas d'insolvabilité d'entreprises, soit une baisse de 9 % par rapport au trimestre correspondant de 2005. Le nombre de faillites commerciales a reculé de 6 %, ce qui représente la 17e baisse trimestrielle consécutive sur 12 mois. Le nombre de propositions déposées par les entreprises a diminué de 22 % pour atteindre le niveau trimestriel le plus bas depuis 1997.**
- **Au cours du quatrième trimestre de 2006, on comptait au pays 2,53 millions de travailleurs indépendants, ce qui correspond à une diminution de 2,3 % par rapport au trimestre correspondant de 2005. Il s'agit de la troisième baisse consécutive sur 12 mois après quatre années de croissance.**
- **Les prêts en cours consentis aux entreprises[1] par les banques à charte ont continué d'augmenter pendant le quatrième trimestre de 2006 pour atteindre 109,1 milliards de dollars. Il s'agit d'une hausse de 8,8 % par rapport au trimestre correspondant de 2005. Les prêts d'une valeur inférieure à 1 million de dollars constituaient 50,2 % des prêts accordés aux entreprises.**

[1] Ce chiffre n'inclut pas les hypothèques non résidentielles, les prêts agricoles ou les engagements des clients au titre d'acceptations.

FINANCEMENT DES PME EXPORTATRICES : *des obstacles réels*

Au Canada, 97 % des entreprises qui vendent des biens et des services à l'étranger sont des petites et moyennes entreprises (PME), et les PME exportatrices contribuent à la création d'emplois dans une proportion nettement supérieure à la part qu'elles occupent au sein l'économie[1]. Toutefois, la viabilité des petites entreprises exportatrices semble précaire – la probabilité qu'un établissement canadien ne reste pas sur un marché étranger plus de 12 mois est de 42 %[2]. Compte tenu des liens étroits entre la croissance de l'exportation et la vigueur de l'économie canadienne, il est important de comprendre les obstacles qui peuvent limiter la capacité des PME à exporter à long terme.

L'accès aux capitaux de financement est un obstacle possible. Le financement est essentiel à la croissance et à la survie des entreprises. Si les entreprises exportatrices ont de la difficulté à obtenir du financement par emprunt, leur capacité à développer des marchés et à soutenir la concurrence sur la scène internationale peut être compromise. À partir des résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* menée en 2004, une étude intitulée *Financing Canadian SME Exporters* a été réalisée pour déterminer dans quelle mesure les PME exportatrices canadiennes[3] ont plus de difficulté que les non-exportateurs à obtenir du financement par emprunt auprès de prêteurs commerciaux. L'étude mettait l'accent sur deux grandes questions :

(suite à la page 2)

SOMMAIRE

Insolvabilité des entreprises 3
Financement 4
Création d'emplois 4
Travail indépendant 6
Faits nouveaux 8

Canada

(suite de la page 1)

1. Dans quelle mesure les lacunes et les imperfections du marché en général limitent-elles l'accès au capital des PME exportatrices canadiennes?
2. Quelle est la nature de ces lacunes et imperfections, et quelles sont les meilleures mesures à prendre pour y remédier?

Selon les résultats de l'étude, les prêteurs commerciaux rejettent les demandes de prêts d'exploitation présentées par les jeunes PME exportatrices (en activité depuis 2002 ou après) quatre fois plus souvent que celles des entreprises bien établies (déjà en activité avant 2002). Les jeunes PME sont par ailleurs plus susceptibles de se voir refuser des prêts à terme que les entreprises bien établies.

Le rythme rapide des progrès technologiques et de la mondialisation a permis aux entreprises de mettre à profit davantage de possibilités sur les marchés internationaux, si bien que de nombreuses PME peuvent exporter dès le début. Ces nouvelles entreprises internationales sont importantes, car elles ne répondent pas à la théorie de l'internationalisation axée sur les étapes de développement. Selon cette théorie généralement acceptée, les entreprises commenceraient à exporter après avoir amorcé leurs activités à l'échelle locale, pris de l'expansion à l'échelle régionale et nationale et, uniquement à ce moment, bénéficié des économies d'échelle nécessaires pour se lancer dans le commerce international.

Les jeunes PME sont moins nombreuses à exporter; toutefois, parmi les PME exportatrices, celles en démarrage sont tout aussi susceptibles que les entreprises bien établies de réaliser au moins 25 % de leurs ventes sur les marchés d'exportation. Si, comme nous l'avons signalé, les entreprises exportatrices en démarrage ont moins de chances d'obtenir du financement par emprunt, les nouvelles entreprises internationales auront de plus en plus de difficulté à prospérer sur le marché canadien relativement modeste. Par conséquent, les contraintes qui limitent la capacité de ces entreprises à croître en développant des marchés d'exportation pourraient compromettre leur capacité de contribuer à la création d'emplois et à la prospérité nationale.

Cette étude a permis de mieux comprendre le financement des PME, exportatrices ou non, mais certains aspects demeurent nébuleux. En outre, des recherches approfondies s'imposent concernant l'incidence du financement par emprunt sur les décisions des propriétaires d'entreprise concernant l'exportation – par exemple, la mesure dans laquelle le rejet des demandes d'emprunt les empêche d'exporter. Des recherches pourraient aussi porter sur les nouvelles entreprises internationales et les types de financement dont elles ont besoin pour croître et survivre dans l'économie mondiale.

Pour en apprendre davantage sur le sujet ou obtenir des exemplaires du rapport, veuillez en faire la demande par courriel à **prfpme@ic.gc.ca**.

---

[1] David Halabisky, Bryon Lee et Chris Parsley, *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes*, Industrie Canada, Direction générale de la politique de la petite entreprise, 2005.

[2] Jean Bosco Sabuhoro et Yvan Gervais, « Déterminants de la réussite ou de l'échec des établissements canadiens sur les marchés étrangers, selon une analyse de survie », Statistique Canada, Direction des études analytiques, document de recherche n° 220, 2004.

[3] Pour les besoins de l'étude intitulée *Financing Canadian SME Exporters*, on entend par « PME exportatrices » les entreprises ayant moins de 500 employés et des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars qui ont vendu des biens ou des services à l'extérieur du Canada en 2004.

INSOLVABILITÉ *des entreprises*

Au cours du quatrième trimestre de 2006, on a recensé 1 955 cas d'insolvabilité d'entreprises (voir le tableau 1), c'est-à-dire les faillites[1] et les propositions[2] réunies, soit une augmentation de 13 % par rapport au trimestre précédent. Les faillites ont augmenté de 16 % pour se chiffrer à 1 637, tandis que les propositions ont reculé de 1 % pour s'établir à 318. Malgré la hausse du nombre de cas d'insolvabilité pendant le quatrième trimestre, la tendance globale était à la baisse. Le nombre de cas d'insolvabilité au quatrième trimestre était le deuxième plus faible entre 1993 et 2006. Par comparaison avec le trimestre correspondant de 2005, le nombre de faillites a reculé de 6 % et celui de propositions, de 22 %, si bien que le nombre de cas d'insolvabilité des entreprises a diminué de 9 %. Il s'agit là de la 12e baisse trimestrielle consécutive sur 12 mois.

On observe la même tendance pour les données annuelles consolidées sur les cas d'insolvabilité des entreprises en 2006, dont le total annuel de 8 171 est le plus faible pour la période allant de 1993 à 2006. Le nombre de cas d'insolvabilité au Canada est en baisse depuis le sommet de 14 820 atteint en 1996, tant pour les faillites que pour les propositions commerciales. Le nombre de faillites en 2006 – 6 747 – représentait environ la moitié du niveau de 1996. Les propositions commerciales déposées en 2006 se chiffraient à 1 424, soit un nombre de 13 % inférieur à celui de 2005 et le nombre annuel le plus bas depuis 1997.

Passif

Alors que le nombre de cas d'insolvabilité ne cesse de baisser, le passif connexe, particulièrement le passif moyen, varie au fil du temps. Le passif total lié aux cas d'insolvabilité a diminué de 31 % au cours du quatrième trimestre de 2006 par rapport au trimestre correspondant de 2005, ce qui l'a ramené à l'un des niveaux les plus faibles enregistrés pendant la période de 13 ans à l'étude. Comparativement au trimestre correspondant de 2005, la valeur du passif associé aux faillites a diminué de 15 % pour atteindre 782 millions de dollars et celui lié aux propositions a chuté de 53 % pour se chiffrer à 321 millions.

En revanche, la valeur du passif total annuel lié à l'ensemble des cas d'insolvabilité en 2006 a augmenté de 12 % pour s'établir à 5,6 milliards de dollars, soit un passif moyen de 680 000 $. Cette valeur demeure bien inférieure au montant record de 10,1 milliards de dollars enregistré en 2002. La hausse du passif lié aux cas d'insolvabilité est principalement attribuable à l'augmentation de 30 % du passif lié aux faillites, qui a atteint près de 3,9 milliards de dollars, portant ainsi à 578 000 $ le passif moyen par faillite. Le passif associé aux propositions a totalisé 1,7 milliard de dollars, ce qui représente une baisse de 16 % en un an. Cependant, le passif moyen par proposition commerciale s'est chiffré à près de 1,2 million, soit environ le double de la moyenne par faillite.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les cas d'insolvabilité d'entreprises, consultez le site Web du Bureau du surintendant des faillites du Canada à **www.osb-bsf.gc.ca**.

[1] La faillite commerciale entraîne la liquidation des actifs de l'entreprise et la fin de son exploitation.

[2] Les propositions commerciales portent sur le règlement des dettes entre le débiteur et ses créanciers. En pareil cas, l'entreprise demeure en exploitation.

Tableau 1 : Nombre total de cas d'insolvabilité, de faillites et de propositions et passif connexe

	Cas d'insolvabilité		Faillites		Propositions	
	Nombre	Passif (milliers de dollars)	Nombre	Passif (milliers de dollars))	Nombre	Passif (milliers de dollars)
T4 2005	2 145	1 604 902	1 735	924 947	410	679 955
T1 2006	2 311	1 499 008	1 892	878 821	419	620 186
T2 2006	2 167	1 871 368	1 802	1 489 546	365	381 823
T3 2006	1 738	1 078 563	1 416	747 026	322	331 537
T4 2006	1 955	1 103 288	1 637	781 801	318	321 487
Données annuelles consolidées						
2005	9 180	4 959 658	7 537	3 001 101	1 643	1 958 557
2006	8 171	5 552 227	6 747	3 897 194	1 424	1 655 033

Source : Bureau du surintendant des faillites du Canada (**www.osb-bsf.gc.ca**).

FINANCEMENT

Nouveau produit sur le transfert de la propriété des entreprises lancé par la BDC

Au moment où les propriétaires d'entreprises de la génération du baby-boom approchent de l'âge de la retraite, la planification de la relève et le transfert d'entreprises d'une génération à l'autre sont devenus des enjeux importants. En 2004, environ 7 propriétaires de PME sur 10 faisaient partie de la génération du baby-boom, c'est-à-dire les personnes nées entre 1946 et 1966[1]. Les plus âgés (ceux nés entre 1946 et 1956) formaient plus du tiers des propriétaires de PME. La planification de la relève est importante pour les entrepreneurs, car la valeur de l'entreprise constitue la plus grande partie de l'épargne-retraite du propriétaire.

Les estimations varient en ce qui a trait à l'ampleur de la situation. Selon un sondage mené par la Banque de développement du Canada (BDC) et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) auprès des membres de la FCEI, 71 % des propriétaires de PME canadiennes prévoient prendre leur retraite au cours des 10 prochaines années et 52 % d'entre eux n'ont aucun plan de relève. D'après la BDC, le financement constitue un obstacle majeur à la planification de la relève. Bien que les entreprises bien établies aient généralement peu de difficulté à avoir accès au financement, le transfert de propriété peut renverser cette tendance. La performance antérieure d'une entreprise n'indique peut-être pas le risque inhérent au changement de propriétaire. En remplaçant les capitaux propres de l'ancien propriétaire par la dette du nouveau, on modifie radicalement la situation financière de l'entreprise.

Les propriétaires d'entreprise affirment par ailleurs être aux prises avec les problèmes juridiques et fiscaux associés au transfert de propriété. Les personnes-ressources – par exemple, les conseillers juridiques et les comptables – peuvent aider à élaborer un plan de relève adéquat, afin que l'entrepreneur qui part à la retraite puisse tirer le maximum de son investissement tout en protégeant l'entreprise pour l'avenir.

Afin d'éviter la disparition d'entreprises viables en raison d'un manque de financement, la BDC a mis au point un nouvel outil pour la planification du transfert de propriété, qui offre un financement pouvant atteindre 500 000 $ par acheteur éventuel. Grâce à ce produit, les acheteurs individuels auront accès à un financement et à des services de consultation de la BDC pour faciliter la transaction. Les clients actuels de la BDC peuvent se prévaloir des services de consultation pour les aider à élaborer un plan de relève et un calendrier pour la transition.

Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web de la BDC à **www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/growth/succession_planning.htm**.

[1] Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004, totalisations spéciales.

CRÉATION *d'emplois*

Selon les données de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* de Statistique Canada, le nombre d'emplois rémunérés a augmenté de 320 298 au quatrième trimestre de 2006 par rapport au trimestre correspondant de 2005, pour atteindre 13 751 892 (voir le tableau 2). Ce chiffre représente une croissance annuelle de 2,3 %, soit un léger ralentissement comparativement au taux de croissance sur 12 mois des trois premiers trimestres de 2006. Bien que les grandes entreprises soient à l'origine de la plupart des nouveaux emplois – près de 160 000 –, les petites entreprises en ont créé plus de 120 000, soit 37,8 % des nouveaux emplois. Il s'agit, pour les petites entreprises, de la deuxième contribution en importance en 2006 et depuis le premier trimestre de 2004. Pour leur part, les micro-entreprises (moins de cinq employés) ont créé 37 000 emplois, soit 11,6 % des nouveaux emplois, ce qui représente la contribution la plus importante pour cette catégorie d'entreprises depuis le premier trimestre de 2005.

Quarante-quatre pour cent des emplois créés entre le quatrième trimestre de 2005 et le trimestre correspondant de 2006 sont attribuables à trois secteurs,

(suite à la page 5)

(suite de la page 4)

soit le commerce de détail (58 709 emplois), l'hébergement et les services de restauration (44 472 emplois) et la construction (37 082 emplois). C'est toutefois l'industrie de l'exploitation minière, pétrolière et gazière qui a affiché pendant cette période le taux annuel de croissance le plus élevé, soit 11,0 % (18 555 emplois). Chez les petites entreprises, le secteur de la construction a créé le plus d'emplois (30 166 emplois), suivi de celui de l'hébergement et des services de restauration (18 731 emplois) ainsi que de celui des soins de santé et de l'assistance sociale (17 535 emplois). L'emploi a reculé dans trois secteurs au cours de l'année : la fabrication (28 065 emplois), l'exploitation forestière (5 327 emplois) et la gestion de sociétés et d'entreprises (1 865 emplois). Les petites entreprises les plus touchées sont celles des secteurs de l'exploitation forestière et de la gestion de sociétés et d'entreprises, tandis que les pertes d'emploi dans le secteur de la fabrication étaient concentrées dans les grandes entreprises.

Tableau 2 : Variation nette sur 12 mois[1] de l'emploi rémunéré[2] selon le secteur industriel, quatrième trimestre de 2006

	Variation		% de la contribution à la variation nette totale (nombre d'employés)								
Trimestre	**%**	**Emplois**	**0-4**	**5-19**	**20-49**	**50-99**	***0-99***	**100-299**	**300-499**	***100-499***	**500+**
T4 2005	1,9	258 247	1,2	8,2	8,2	10,0	*27,5*	12,1	2,3	*14,4*	58,0
T1 2006	2,7	351 389	5,2	10,7	11,7	9,6	*37,1*	14,4	0,7	*15,1*	47,8
T2 2006	2,8	379 019	6,2	11,2	11,4	9,9	*38,7*	10,3	2,8	*13,0*	48,2
T3 2006	2,5	332 268	4,9	8,1	10,0	9,7	*32,7*	8,6	4,0	*12,5*	54,8
T4 2006	2,3	320 298	11,6	1,0	13,0	12,2	*37,8*	7,2	5,3	*12,6*	49,6
Secteur industriel			**Variation absolue (emplois)**								
Exploitation forestière	-8,5	-5 327	-615	-700	-1 166	-595	*-3 076*	-1 158	81	*-1 077*	-1 173
Exploitation minière, pétrolière et gazière	11,0	18 555	390	1 326	2 166	241	*4 123*	-290	2 787	*2 497*	11 935
Services publics	0,5	585	107	221	-126	190	*392*	-765	1 183	*418*	-226
Construction	5,1	37 082	26 447	-8 078	5 659	6 138	*30 166*	1 655	3 352	*5 007*	1 910
Fabrication	-1,5	-28 065	-2 904	1 037	-2 999	-4 316	*-9 182*	-3 171	511	*-2 660*	-16 223
Commerce de gros	1,9	14 148	1 194	1 145	1 373	241	*3 953*	-1 542	6 548	*5 006*	5 189
Commerce de détail	3,4	58 709	1 446	-2 816	3 600	4 251	*6 481*	3 448	1 618	*5 066*	47 161
Transport et entreposage	1,8	11 259	425	839	1 154	839	*3 257*	-1 794	855	*-939*	8 942
Industrie de l'information et industrie culturelle	2,6	8 870	134	-104	-261	2 010	*1 779*	-733	179	*-554*	7 643
Finance et assurances	3,6	21 434	4 680	170	1 561	324	*6 735*	2 047	1 835	*3 882*	10 817
Services immobiliers, location et location à bail	2,5	5 949	1 206	396	2 080	1 617	*5 299*	1 073	789	*1 862*	-1 212
Services professionnels, scientifiques et techniques	4,4	29 792	5 319	1 886	1 590	4 425	*13 220*	6 130	-571	*5 559*	11 013
Gestion de sociétés et d'entreprises	-1,9	-1 865	-1 599	-684	-162	-191	*-2 636*	907	-136	*771*	-1
Services administratifs, soutien, gestion des déchets et services d'assainissement	4,4	30 105	1 628	2 074	2 853	1 015	*10 570*	1 078	5 274	*6 352*	13 182
Services d'enseignement	2,3	25 241	-73	958	1 571	-111	*2 491*	-4 683	3 990	*-8 673*	31 423
Soins de santé et assistance sociale	1,7	24 310	2 570	4 620	5 887	4 758	*17 835*	2 480	5 109	*2 629*	9 105
Arts, spectacles et loisirs	2,7	5 854	889	64	-46	1 535	*2 534*	1 089	109	*1 198*	2 120
Hébergement et services de restauration	4,6	44 472	10 398	2 251	14 641	12 237	*18 731*	14 470	2 937	*17 407*	8 335
Autres services (sauf les administrations publiques)	3,0	15 221	3 051	-1 453	2 725	2 427	*6 750*	2 734	-1 080	*1 654*	6 817
Administrations publiques	0,5	3 969	-7	31	443	2 025	*1 609*	128	-40	*88*	2 272
Total pour le Canada	**2,3**	**320 298**	**37 036**	**3 182**	**41 750**	**39 062**	***121 030***	**23 107**	**17 132**	***40 239***	**159 027**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures*, mars 2007.

[1] La variation nette sur 12 mois de l'emploi rémunéré correspond à la différence entre le niveau d'emploi à un trimestre donné et celui enregistré au trimestre correspondant de l'année précédente.

[2] Les données de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* excluent les travailleurs indépendants qui ne touchent pas de salaire et les employés des industries suivantes : agriculture, pêche et piégeage, services aux ménages privés, organismes religieux et services militaires de défense. Les données ventilant l'emploi selon la taille des entreprises ne comprennent pas non plus les entreprises non classifiées.

TRAVAIL *indépendant*

D'après l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada, le nombre de travailleurs indépendants au pays a augmenté au taux annualisé de 0,9 % entre 2000 et 2006 pour s'établir à 2,5 millions (voir le tableau 3). Le taux de croissance a été légèrement plus élevé entre 1990 et 2006 (1,2 %). Les augmentations enregistrées pendant cette période sont attribuables en grande partie à la progression du travail indépendant dans le secteur des services, où le nombre de personnes travaillant à leur compte s'est accru de 1,7 %, par rapport à seulement 0,1 % dans le secteur de la production de biens.

On observe depuis plusieurs dizaines d'années un transfert de l'emploi, du secteur de la production de biens à celui des services. Cette tendance est particulièrement marquée parmi les travailleurs indépendants : leur proportion dans le secteur de la production de biens, qui était de plus du tiers (36,1%) en 1990, s'est chiffrée à 27,5 % en 2006, notamment en raison d'une forte baisse de la proportion de travailleurs à leur compte en agriculture. De fait, en 2006, à peine 8,3 % des travailleurs indépendants exerçaient leurs activités en agriculture, c'est-à-dire la moitié du taux enregistré en 1990. Par suite du recul observé dans le secteur de la production de biens, la proportion de travailleurs indépendants ayant trouvé des débouchés dans le secteur des services est passée de 63,9 % en 1990 à 72,5 % en 2006.

Les industries des services professionnels, scientifiques et techniques représentaient la plus grande concentration de travailleurs indépendants en 2006 (14,8 %). L'industrie de la construction (13,3 %) et celle du commerce (12,1 %) étaient également bien représentées dans le milieu du travail indépendant.

Entre 1990 et 2006, les hausses les plus fortes au titre du pourcentage de travailleurs indépendants ont été observées dans le secteur des services d'enseignement (3,4 %), celui de la gestion d'entreprises, des services administratifs et des autres services de soutien (3,3 %) ainsi que celui des services professionnels, scientifiques et techniques (3,1 %). La croissance globale du nombre de travailleurs indépendants fournissant des services professionnels, scientifiques et techniques a contribué le plus à l'augmentation nette du nombre de travailleurs indépendants entre 1990 et 2006 (30,9 %). Au cours de cette période, seulement deux secteurs ont accusé un recul du nombre de travailleurs indépendants (-1,5 % en agriculture et -0,4 % dans le commerce).

(suite à la page 7)

Tableau 3 : Répartition des travailleurs indépendants selon la catégorie de travailleurs et l'industrie au Canada, 1990, 2000 et 2006

	Employés			Travailleurs indépendants			Variation en pourcentage annualisée				Répartition en pourcentage					
							Employés		Travailleurs indépendants		Employés			Travailleurs indépendants		
	1990	2000	2006	1990	2000	2006	1990–2006	2000–2006	1990–2006	2000–2006	1990	2000	2006	1990	2000	2006
Secteur industriel	(milliers)						(pourcentage)				(pourcentage)					
Secteur de la production de biens	3 086	3 163	3 298	663	659	688	0,3	0,7	0,1	0,7	27,4	25,5	23,6	36,1	27,8	27,5
Agriculture	132	124	139	307	248	207	0,2	1,9	-1,5	-2,9	1,2	1,0	1,0	16,7	10,4	8,3
Foresterie, pêche, mines, pétrole et gaz	258	229	274	46	47	56	0,2	3,1	0,8	3,0	2,3	1,8	2,0	2,5	2,0	2,2
Services publics	140	115	122	0	0	0	-0,5	1,0	0	0	1,2	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0
Construction	590	536	737	226	274	333	0,9	5,5	1,5	3,3	5,2	4,3	5,3	12,3	11,6	13,3
Fabrication	1 966	2 159	2 026	85	90	92	0,1	-1,1	0,3	0,3	17,5	17,4	14,5	4,6	3,8	3,7
Secteur des services	8 164	9 228	10 688	1 173	1 715	1 810	1,0	2,5	1,7	0,9	72,6	74,5	76,4	63,9	72,2	72,5
Commerce	1 772	1 982	2 331	306	311	303	1,1	2,7	-0,04	-0,5	15,7	16,0	16,7	16,7	13,1	12,1
Transport et entreposage	565	633	666	81	139	136	0,6	0,8	2,0	-0,3	5,0	5,1	4,8	4,4	5,9	5,5
Finance, assurances, immobilier et location	764	730	863	92	128	178	0,5	2,8	2,6	5,6	6,8	5,9	6,2	5,0	5,4	7,1
Services professionnels, scientifiques et techniques	412	612	721	165	320	369	2,2	2,7	3,1	2,4	3,7	4,9	5,2	9,0	13,5	14,8
Gestion d'entreprises, services administratifs et autres services de soutien	251	381	539	65	156	152	5,0	6,0	5,3	-0,5	2,2	3,1	3,9	3,5	6,6	6,1
Services d'enseignement	823	929	1 109	21	45	50	1,2	3,0	3,4	1,6	7,3	7,5	7,9	1,1	1,9	2,0
Soins de santé et assistance sociale	1 154	1 319	1 570	130	195	215	1,2	3,0	2,0	1,6	10,3	10,6	11,2	7,1	8,2	8,6
Information, culture et loisirs	451	568	638	64	94	107	1,3	2,0	2,0	2,1	4,0	4,6	4,6	3,5	4,0	4,3
Hébergement et services de restauration	699	846	926	74	92	90	1,1	1,5	0,7	-0,5	6,2	6,8	6,6	4,0	3,9	3,6
Autres services	433	455	490	175	233	211	0,5	1,2	0,7	-1,7	3,9	3,7	3,5	9,5	9,8	8,4
Administrations publiques	840	773	837	0	0	0	0,0	1,4	0	0	7,5	6,2	6,0	0,0	0,0	0,0
Tous les secteurs industriels	11 250	12 391	13 986	1 837	2 374	2 498	0,8	2,0	1,2	0,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, 1990, 2000 et 2006.

Nota : 0,0 = valeur égale à 0; 0 = estimation inférieure à 1,5 pour le Canada.

FAITS *nouveaux*

Réduction du fardeau de la paperasserie

Comme il a été annoncé dans le budget de 2007, le gouvernement du Canada s'est engagé à réduire le fardeau de la paperasserie subi par les petites entreprises :

- en obligeant les principaux ministères et organismes fédéraux chargés de la réglementation à dresser, d'ici septembre 2007, un inventaire des exigences administratives et des obligations documentaires imposées aux entreprises;
- en allégeant de 20 % le fardeau de ces exigences et obligations d'ici novembre 2008.

Pour obtenir de l'information sur le budget de 2007, allez à **www.budget.gc.ca/2007/index_f.html**.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les efforts déployés par le gouvernement du Canada pour réduire le fardeau de la paperasserie ou sur l'*Enquête sur le coût de la conformité à la réglementation* menée par Statistique Canada, rendez-vous à **www.reduirepaperasserie.gc.ca.**

Bulletin trimestriel sur la petite entreprise
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* est publié par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada. Cette publication facile à lire donne un aperçu de la performance récente du secteur de la petite entreprise au Canada.

Si vous souhaitez vous abonner, faites parvenir votre demande à l'adresse **prg-sbpb@ic.gc.ca**. Si vous avez des questions ou des commentaires concernant le contenu, veuillez en faire part à la rédactrice :

Laurie McDougall
Courriel : **mcdougall.laurie@ic.gc.ca**
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : 613-954-3588
Télécopieur : 613-946-1035
Site Web : **www.strategis.gc.ca/recherchepe**

Autorisation de reproduction. À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **copyright.droitdauteur@communication.gc.ca**.

N° de catalogue C12-18/9-1
ISSN 1205-9099
60235

10 %

Lecteurs du BTPE — Nous voulons connaître votre opinion!

La Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada est déterminée à offrir un produit de qualité aux lecteurs du *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*. Nous aimerions connaître votre opinion sur le contenu du bulletin et son utilité. Nous vous serions reconnaissants de prendre quelques minutes pour répondre à un court sondage en ligne à **www.strategis.gc.ca/enquetebtpe**.

The International Consortium on Entrepreneurship

L'International Consortium on Entrepreneurship (ICE) a récemment annoncé le lancement de son nouveau site Web, où l'on trouve de l'information sur ses projets ainsi que divers documents. L'ICE a pour vocation de produire des données objectives et uniformes sur l'entrepreneuriat dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Il réunit actuellement neuf pays membres – dont le Canada – ainsi que des chercheurs universitaires de trois autres pays. Son site est appelé à devenir une formidable mine de renseignements variés permettant les comparaisons entre pays. Pour en apprendre davantage, rendez-vous à **http://ice.foranet.dk**.

Congrès annuel de l'Association des sciences administratives du Canada à Ottawa, du 2 au 5 juin 2007

Le Congrès 2007 de l'Association des sciences administratives du Canada (ASAC) se tiendra sous l'égide de l'École de gestion de l'Université d'Ottawa aux hôtels Marriott Ottawa et Crowne Plaza du 2 au 5 juin. Le thème de cette année sera « 50 ans de leadership en gestion ».

Pour en apprendre davantage sur l'ASAC et le Congrès de juin 2007, consultez le site Web de l'Association à **www.asac.ca**.